

# IMPORTANCIA DEL INCONSCIENTE

©2011

*por Jorge Luis Sánchez (\*)*

Debido a nuestra gran experiencia como gerentes, primero, y como consultores, después, valoramos cada día más el "poder" del INCONSCIENTE en las personas, y muy especialmente en los empresarios de las PYME DE FAMILIA argentinas, razón por la cual aportamos este texto para que tomen conocimiento de lo que pueden llegar a realizar sin la conformidad de su consciente.

## Fundamento científico

En un estudio científico, psicólogos de la Universidad de Yale (New York, EE.UU.), alteraron la opinión que un grupo de personas tenía sobre otra persona extraña, dándole a cada uno de los miembros del grupo sólo un vaso con café.

Los participantes, estudiantes universitarios, no tenían idea de que sus instintos sociales (inconsciente) estaban siendo manipulados deliberadamente.

Cada uno de ellos, cuando fue al laboratorio donde les realizarían pruebas psicológicas, se cruzó con un asistente que sostenía libros, una tabla sujetapapeles, hojas escritas y un vaso con café caliente en un 50% de los casos y helado en el otro 50%, y que les pidió que lo ayudaran con el vaso, porque no le alcanzaban las manos.

Los estudiantes que sostuvieron el vaso con café helado dieron su parecer acerca de una persona hipotética mucho más fría, más egoísta y menos sociable que la que definieron los que habían sostenido el vaso con café caliente.

Los estudios psicológicos actuales revelan, por ejemplo, que las personas arreglan más su aspecto personal cuando se percibe un leve olor a líquido de limpieza o desinfectante; que se vuelven más competitivas si hay un portafolio o maletín de mano a la vista; o que son más propensas a cooperar si oyen palabras como "apoyo" o "confiable" o "responsable", y sin tener conciencia del cambio ni de lo que lo causó.

Los psicólogos afirman que "preparar" a la gente de esa manera demuestra cómo imágenes, olores y sonidos, cotidianos o no, pueden selectivamente activar objetivos o motivos que las personas ya tienen. Así, los nuevos estudios revelan que la parte inconsciente del cerebro es mucho más activa e independiente de lo que se pensó durante décadas. Objetivos como comer, formar pareja o tomar un vaso de leche helada funcionan como programas neuronales que sólo pueden ser desarrollados de a uno por vez, mientras que el inconsciente es perfectamente capaz de ejecutar los programas que elija simultáneamente.

## Consciente e inconsciente

La mutua concesión entre esas elecciones "inconscientes" y las "conscientes", racionales, pueden ayudar a explicar algunas de las realidades más misteriosas del comportamiento de los seres humanos. Por ejemplo, la forma en que podemos ser generosos en cierto momento y mezquinos inmediatamente después, o actuar encantadoramente o groseramente en una cena.

Lo observado por la ciencia es que tenemos sistemas inconscientes muy poderosos que guían el comportamiento y que están permanentemente aportando sugerencias durante todo el día sobre lo que haremos inmediatamente después, y el cerebro considera y a menudo actúa sobre la base de ellos, anteponiéndose a las decisiones conscientes. Los científicos van en camino de descubrir la cadena de acontecimientos culturales, de educación, capacitación y entrenamiento que definen las actuaciones inconscientes.

En un experimento de 2004, un equipo de psicólogos dirigidos por el Dr. Aaron Kay, en la Universidad de Stanford, California, EE.UU., hizo que un grupo de estudiantes participara de un juego individual sobre inversiones contra otro participante que no estaba a la vista. La mitad de los estudiantes jugó sentado en una mesa larga, en cuyo extremo había un maletín de mano y una cartera de cuero negra. Estos estudiantes fueron mucho más mezquinos con su dinero que los otros, que jugaban en una sala idéntica, pero con una mochila sobre la mesa.

### Circuitos cerebrales

En el mundo real, los efectos del "inconsciente" son claros para cualquier persona que alguna vez haya ido corriendo hasta el auto para resguardarse de la lluvia y terminó conduciendo su vehículo demasiado rápido, o que salió a buscar la ropa al lavadero y volvió con un vino y el diario.

El cerebro parece utilizar los mismos circuitos neuronales para ejecutar tanto un acto inconsciente como uno consciente.

En un experimento publicado en la prestigiosa revista Science, un equipo de psiconeurólogos ingleses y franceses estudió por imágenes el cerebro de 18 hombres y 18 mujeres que participaban de un juego de computación por dinero. Los jugadores sostenían una palanca de control y se les dijo que, cuanto más la apretaran cuando una imagen de dinero aparecía súbitamente en la pantalla, más dinero podrían ganar. Como era de esperar, los jugadores apretaron más fuerte la palanca cuando aparecía la imagen de un peso que cuando lo hacía la imagen de un centavo, sin importar si lo percibían conscientemente.

### Conclusión

Muchas veces decisiones inconscientes superan en magnitud a las conscientes, especialmente cuando se trata de poner en juego pautas "culturales" muy arraigadas. ¿A usted no le ha pasado más de una vez? Por lo tanto, hay que estar prevenido y solicitar a las personas que nos rodean y nos quieren, que nos avisen cuando "equivocamos el camino" o "dimos un mal paso" por obra del INCONSCIENTE, muy especialmente durante los procesos de cambio y transformación empresarial.

(\*) JORGE LUIS SÁNCHEZ, Consultor Principal, Presidente y Socio Fundador de TECSIMA S.A. Consultora en Marketing, Gestión y Calidad. ©2011 TECSIMA S.A. Buenos Aires (CF), Argentina. Todos los derechos reservados. Publicación original en Facebook. Publicada nuevamente en 2017 en las redes sociales a través de las cuentas del autor en Facebook, Twitter y LinkedIn. Permitida su publicación total sin quitas ni enmiendas de ninguna índole. Prohibida su impresión y/o reproducción gráfica sin la autorización escrita del autor. Prohibida su comercialización.

Fuentes y más información: The New York Times - La Nación - Yale University - Stanford University - Science Magazine